ça marche!
BOUGER PLUS, MANGER MIEUX

Société Vaudoise de Pharmacie

c/o Ligues de la santé • Rue de la Mouline 8 • 1022 Chavannes-près-Renens • Tél. 021 623 37 96 • Fax 021 623 37 38 • pharmacie@ca-marche.ch

Ça marche dans ma pharmacie !

Mode d'emploi à l'intention des pharmacien-ne-s et assistant-e-s en pharmacie

CONTACT

Pour toute question ou problème en lien avec l'action (par exemple en cas de manque de matériel), merci de contacter :

Jessica De Bernardini
Chargée de projet
Programme cantonal « Ça marche ! »
Tél. 021 623 37 96
Fax 021 623 37 38
pharmacie@ca-marche.ch

Document disponible sur le site www.ca-marche.ch/pharmacie et sur le site www.vaud-pharmacies.ch

L'ACTION EN BREF

Objectifs

- Promouvoir les bienfaits d'une alimentation équilibrée et d'une activité physique régulière au sein de la population vaudoise.
- Rendre visible le rôle des pharmacien-ne-s et des assistant-e-s en pharmacie dans le paysage vaudois de santé publique.

Les ateliers

Les ateliers se déroulent chaque mercredi du mois de mai et sont animés par le personnel de la pharmacie.

2 mai	Atelier 1	Eau secours, j'ai soif !	p. 5
9 mai	Atelier 2	Où se cachent les graisses ?	p. 8
16 mai	Atelier 3	Maigrir fait grossir	p. 10
23 mai	Atelier 4	5 par jour, c'est simple comme bonjour	p. 12
30 mai	Atelier 5	Ça marche avec mon podomètre !	p. 14

A chaque atelier est associé :

- Une activité
- Un objectif
- Des messages à transmettre à votre clientèle
- Des consignes

Vous trouverez les informations détaillées dans les pages suivantes.

Matériel

Le matériel nécessaire à chaque atelier est également précisé dans le présent mode d'emploi. En fonction des ateliers, vous aurez besoin de :

Matériel à acheter :	avec un bon d'achats qui vous sera remis avec le matériel « livré »
Matériel livré :	celui-ci vous parviendra dans la semaine précédant l'action, via votre grossiste habituel ou via fruitsfrais.ch
Matériel de la pharmacie :	matériel simple considéré comme disponible dans toute officine

A cela s'ajoute du matériel promotionnel pour annoncer la campagne au sein de votre pharmacie (affiches et flyers) : celui-ci vous sera remis lors de la soirée de formation.

Calendrier

24 avril	Soirée de formation
Dès le 25 avril	Promotion de l'action dans votre pharmacie
30 avril	Préparation de l'atelier 1
1er mai	Atelier 1 dans votre pharmacie
7 mai	Préparation de l'atelier 2
9 mai	Atelier 2 dans votre pharmacie
14 mai	Préparation de l'atelier 3
16 mai	Atelier 3 dans votre pharmacie
21 mai	Préparation de l'atelier 4
23 mai	Atelier 4 dans votre pharmacie
28 mai	Préparation de l'atelier 5
30 mai	Atelier 5 dans votre pharmacie

INVENTAIRE DU MATERIEL

	Matériel livré lors de la soirée de formation
Matériel de promotion	
	4 affiches A1
	10 affiches A4
	250 flyers promotionnels

	Matériel à acheter	Matériel livré par votre grossiste dans la semaine précédant l'action	Matériel livré par fruits.frais.ch le mardi précédant l'atelier	Matériel en possession de la pharmacie
Autre matériel				
		1 bon d'achat d'une valeur de		
		1 mode d'emploi destiné aux pharmacien-ne-s et assistant-e-s en pharmacie		
		2 brochures vertes		
Atelier 1				
	1 citron	3 paquets de 50 gobelets (3 couleurs)	Pommes	3 bouteilles ou récipients (carafes, pots gradués, etc.) neutres
	1 litre d'eau minérale gazeuse	20 gourdes « Ça marche ! »		Poubelle
	1 litre d'eau minérale aromatisée (Henniez Mangue-Yuzu, Volvic citron, etc.)	40 flyers « A quoi sert l'eau dans ton corps ? »		Chiffon
	1 bouteille de Coca-Cola (5 dl)	40 flyers « Boissons énergétiques / énergisantes »		
	1 bouteille de Gatorade ou autre boisson énergétique	40 fourres « Ça marche ! »*		
	1 Redbull ou autre boisson énergisante	40 flyers promotionnels*		
	13 morceaux de sucre	40 flyers verts*		
Atelier 2				
	1 paquet de Chips (90g)	40 flyers « graisses cachées »	Pommes	Cylindre gradué
	1 bretzel	1 flyer plastifié « collations saines »		Panier ou nappe pour disposer les aliments sur la table
	1 paquet de cacahuètes	40 fourres « Ça marche ! »*		
	Tomates-cerises ou dips de carottes et radis	40 flyers promotionnels*		
	1 paquet de saucisses Minipic	40 flyers verts*		
	1 petit-pain			
	1 boîte de vache qui rit			

	1 paquet de M&M's / Mars / Twix			
	1 compote en berlingot sans sucre			
	1 pomme			
	1 paquet de petits beurres au chocolat			
	1 paquet de Blévita au thym			
	1 petite bouteille d'huile			
Atelier 3				
		40 brochures « Bouger au quotidien »	Pommes	Calculatrice
		40 quizz		
		40 fourres « Ça marche ! »*		
		40 flyers promotionnels*		
		40 flyers verts*		
Atelier 4				
		40 calendrier fruits et légumes de saisons	Pommes	Deux grands bols
		40 fourres « Ça marche ! »*	Fruits et légumes et éventuellement aliments pièges (pommes de terre, champignons, maïs en grains)	Cellophane
		40 flyers promotionnels*		Planche et couteau pour préparer les fruits et légumes
		40 flyers verts*		Assiette
				Balance
Atelier 5				
		5 podomètres	Pommes	
		40 modes d'emploi infos et santé		
		40 flyers « Ça marche ! »		
		40 cartes Pédibus		
		40 flyers balades Pierre Corajoud		
		40 fourres « Ça marche ! »		
		40 flyers promotionnels*		
		40 flyers verts*		
		1 enveloppe pré-adressée pour le retour des podomètres		

*** Lors de chaque atelier, remettre aux client-e-s intéressés une fourre contenant un flyer promotionnel et un flyer vert. Compléter le dossier avec la documentation spécifique prévue pour chaque atelier.**

ATELIER 1

Eau secours, j'ai soif !

Activité

Dégustation d'eaux

Objectif

Promouvoir l'eau et informer les client-e-s sur l'eau, les boissons sucrées, énergisantes et énergétiques.

Messages

Eau
L'eau est la seule boisson indispensable et représente environ 60% du poids du corps humain. Sans eau, personne ne peut vivre plus de 5 à 6 jours.

Boissons sucrées
Une bouteille de Coca-Cola de 5 dl contient 13 morceaux de sucre. Les boissons sucrées ne sont pas à bannir mais à consommer plutôt lors d'occasions spéciales (fêtes, sorties, etc.).

Les boissons édulcorées ne sont pas recommandées pour les enfants, car elles peuvent créer une accoutumance au goût sucré. De plus, l'acidité qu'elles contiennent ramollit l'émail des dents : elles peuvent donc provoquer des érosions dentaires.

Boissons énergisantes
Une canette de Red Bull ou autre marque équivalente contient la même quantité de caféine qu'1 expresso ou 2 ristretti, 7 morceaux de sucre ainsi que de la taurine et du glucoronolactone. L'effet de ces substances sur les performances physiques, l'augmentation de l'énergie et la perte de poids n'a pas été prouvé. Leur innocuité en grandes quantités non plus, d'où la recommandation de ne pas dépasser 2 canettes par jour.

La recommandation qui figure sur l'étiquette de ne pas mélanger ce type de boissons avec de l'alcool, s'explique par le fait que cette combinaison peut donner une fausse impression de maîtrise personnelle, augmentant ainsi les comportements à risque.

Boissons énergétiques
Une bouteille de Gatorade contient 13 morceaux de sucre et des électrolytes (sels minéraux). La teneur en électrolytes a été calculée en fonction de celle contenue dans le sang mais elle est généralement trop élevée par rapport aux pertes de ces mêmes électrolytes dans la sueur lors de l'activité physique. Dès lors, si l'activité physique dure moins d'1 heure, de l'eau suffit amplement. Entre 1 et 3 heures, une boisson maison avec du jus de fruit ou du sirop convient très bien. Seuls les efforts de longue durée peuvent nécessiter des produits particuliers.

Consignes

Prévoir à l'avance
Prévoir trois bouteilles / récipients (carafes, pots gradués, etc.) neutres pouvant contenir les trois eaux. Un signe distinctif (autocollant ou trait de couleur) peut leur être ajouté faisant référence à la couleur des gobelets. Par exemple : un signe rouge pour l'eau citronnée, un signe bleu pour l'eau minérale gazeuse et un signe jaune pour l'eau minérale aromatisée.

Vérifier le matériel nécessaire (livré et en possession de la pharmacie) et acheter le matériel manquant.

Le matin
Préparer les eaux dans les trois bouteilles ou récipients prévus à cet effet :

- Eau citronnée : presser un citron. Verser le jus et un litre d'eau potable dans un des récipients prévus.

- Eau minérale gazeuse : verser un litre d'eau minérale gazeuse dans un des récipients prévus.
- Eau minérale aromatisée : verser un litre d'eau minérale aromatisée dans un des récipients prévus.

Disposer tout le matériel nécessaire sur la table.

En face de la clientèle
Lorsqu'un client se présente, remplir à moitié 3 gobelets avec les trois eaux différentes et lui faire déguster les 3 eaux.

Lui demander laquelle est la plus sucrée (réponse : l'eau minérale aromatisée).

Aider les enfants qui ont de la peine en leur suggérant de chercher si c'est plutôt acide, sucré, avec des bulles, etc.

Rappeler l'intérêt de l'eau quand on a soif.
Montrer la correspondance d'une bouteille de boisson sucrée (Coca-Cola 5 dl) en morceaux de sucre (= 13 morceaux de sucre).

En fonction de l'intérêt du client, donner des informations sur les boissons énergisantes et énergétiques.

Distribuer une gourde et la documentation selon l'intérêt du client.

Matériel

Matériel à acheter
1 citron
1 litre d'eau minérale gazeuse
1 litre d'eau minérale aromatisée (Henniez Mangue-Yuzu, Volvic citron, etc.)
1 bouteille de Coca-Cola (5 dl)
1 bouteille de Gatorade ou autre boisson énergétique
1 Redbull ou autre boisson énergisante
13 morceaux de sucre

Matériel livré
3 paquets de 50 gobelets (3 couleurs)
20 gourdes « Ça marche ! »

40 flyers « A quoi sert l'eau dans ton corps ? »
40 flyers « Boissons énergétiques / énergisantes »

40 fourres « Ça marche ! »
40 flyers promotionnels
40 flyers verts

Matériel de la pharmacie
3 bouteilles ou récipients (carafes, pots gradués, etc.) neutres
Poubelle
Chiffon

Remarques

Si le stock de gourdes n'est pas suffisant, prendre les noms des personnes intéressées et transmettre la liste au programme « Ça marche ! » ; une gourde leur sera envoyée par poste.

Plus d'infos en lien avec l'atelier

Site de la Société Suisse de Nutrition : www.sge-ssn.ch

Demander conseil à un-e diététicien-ne diplômé-e : http://www.diet-div.ch/index.php/contact/liste-des-membres

Bibliographie

Promotion Santé Suisse. *Boissons sucrées vs eaux* (2011).
Document de référence à télécharger gratuitement sur le site de Promotion Santé Suisse :
http://www.gesundheitsfoerderung.ch/pdf_doc_xls/A4_Bro_Suessgetraenke_versus_Wasser_f.pdf

ATELIER 2

Où se cachent les graisses ?

Activité

Trouver des alternatives aux produits gras et/ou sucrés et se rendre compte de l'équivalence en huile d'un paquet de chips.

Objectif

Reconnaître les produits gras et/ou sucrés et proposer des idées pour remplacer les envies de produits gras et/ou sucrés par des aliments plus sains.

Messages

Ne pas s'interdire mais limiter les produits gras et/ou sucrés. Cela permet de se faire plaisir et éviter le risque de frustration associé à des restrictions trop sévères qui peuvent induire un risque de compensation (perte de contrôle, compulsions) à un moment ou à un autre. Pour la santé et le maintien du poids, les mets gras sucrés devraient être limités à 1x/jour au maximum.

Le danger des king size : ce n'est plus une portion, mais souvent le double. Importés des USA, boycotter cette invention de l'industrie pour vendre plus et plus cher !

Produits sucrés / gras	**Alternatives**
Chips	Bretzel
Cacahuètes	Tomates-cerises / dips carottes et radis
Saucisson style Minipic	1 petit-pain et 1 vache qui rit
Paquet de M&M's / Mars / Twix	1 compote en berlingot sans sucre / 1 pomme
2 petits beurres au chocolat (25 g)	5 Blévita ou Darvida (25 g)

Consignes

Prévoir à l'avance
Prévoir un panier ou une nappe dans lequel ou sur laquelle seront présentés les aliments durant l'atelier.

Vérifier le matériel nécessaire (livré et en possession de la pharmacie) et acheter le matériel manquant.

Le matin
Disposer les produits gras et/ou sucrés ainsi que les alternatives d'en-cas plus sains dans un panier ou sur une nappe.

Verser 30 g d'huile dans un cylindre et, si possible, le disposer sur la table de telle sorte que le client ne le voit pas à première vue.

En face de la clientèle
Demander au client d'identifier au moins 2 aliments gras et/ou sucrés.

Les produits choisis sont-ils réellement gras/sucrés ? Vrai/faux et discussion.

Pour chaque produit gras/sucré choisi, demander au client de trouver dans le panier une alternative plus saine à consommer à la place, au même moment. Le flyer plastifié « collations saines » peut servir à la discussion.

Demander ensuite au client combien d'huile il pense qu'il y a dans un paquet de chips (90g). Lui montrer, à l'aide d'un cylindre, la quantité d'huile équivalente (30 g d'huile).

Distribuer la documentation selon l'intérêt du client.

Matériel

Matériel à acheter

1 paquet de Chips (90g)
1 Bretzel
1 paquet de cacahuètes
Tomates-cerises ou dips de carottes et radis
1 paquet de saucisses Minipic
1 petit-pain
1 boîte de vache qui rit
1 paquet de M&M's / Mars / Twix
1 compote en berlingot sans sucre
1 pomme
1 paquet de petits beurres au chocolat
1 paquet de Blévita au thym
1 petite bouteille d'huile

Matériel livré
40 flyers « graisses cachées »
1 flyer plastifié « collations saines »

40 fourres « Ça marche ! »
40 flyers promotionnels
40 flyers verts

Matériel de la pharmacie
Cylindre gradué
Panier ou nappe pour disposer les aliments sur la table

Plus d'infos en lien avec l'atelier

Site de la Société Suisse de Nutrition : www.sge-ssn.ch

Demander conseil à un-e diététicien-ne diplômé-e : http://www.diet-div.ch/index.php/contact/liste-des-membres

ATELIER 3

Maigrir fait grossir

Activité

Quizz sur les régimes alimentaires et distribution de pommes.

Objectif

Sensibiliser la clientèle aux risques inhérents des régimes alimentaires.

Messages

Les régimes alimentaires qui font perdre rapidement du poids ne sont pas une bonne solution en termes de santé.

Au contraire, un régime peut faire grossir : 80% des personnes ayant perdu du poids, en reprennent après un an et ce chiffre augmente encore par la suite, c'est l'effet yoyo, ce également pour les régimes à base de poudre vendus dans les pharmacies.

Une pharmacie actrice en promotion de santé devrait éviter la publicité pour les régimes miracles, mais pourrait plutôt donner des conseils en matière d'habitudes alimentaires et d'activité physique.

Consignes

Prévoir à l'avance
Vérifier le matériel nécessaire (livré et en possession de la pharmacie) et acheter le matériel manquant.

Le matin
Disposer les quizz et les pommes sur la table.

En face de la clientèle
Proposer de répondre aux questions du quizz (4 questions). Discuter avec le client de ses réponses s'il est intéressé.

Donner une explication de l'IMC. Proposer de le calculer, en fonction des besoins.

Proposer une pomme.

Distribuer la documentation selon l'intérêt du client.

Matériel

Matériel à acheter

Matériel livré
50 pommes

40 Brochures « Bouger au quotidien »
40 Quizz

40 fourres « Ça marche ! »
40 flyers promotionnels
40 flyers verts

Matériel de la pharmacie
Calculatrice

Remarques

Le mois de l'action ou le jour de l'atelier (à discuter le 27.02.12), aucune publicité ou mise en avant de produits de régime ne devrait être faite dans l'officine.

Plus d'infos en lien avec l'atelier

Site de la Société Suisse de Nutrition : www.sge-ssn.ch

Site du Réseau suisse Santé et activité physique : www.hepa.ch

Site de Suisse Balance : www.suissebalance.ch

Demander conseil à un-e diététicien-ne diplômé-e (http://www.diet-div.ch/index.php/contact/liste-des-membres) ou à un médecin généraliste

Bibliographie

Société suisse de nutrition. *Maigrir et maintenir son poids. Un guide pratique et une comparaison critique de différents régimes (*2007).
Feuille d'info à télécharger gratuitement sur le site de la Société Suisse de Nutrition : http://www.sge-ssn.ch/fr/info-alimentaires/maigrir-et-maintenir-son-poids.html

Agence nationale de sécurité sanitaire de l'alimentation, de l'environnement et du travail (ANSEE). *Dossier de presse. Risques sanitaires liés aux pratiques alimentaires d'amaigrissement* (2010).
A télécharger gratuitement sur le site de l'ANSEE :
http://www.anses.fr/Documents/PRES2010CPA17.pdf

ATELIER 4

5 par jour, c'est simple comme bonjour

Activité

Evaluation d'une portion de fruits et de légumes

Objectif

Recommander la consommation de 5 fruits et légumes par jour et savoir définir la quantité de fruits ou de légumes pour faire une portion.

Messages

Une portion correspond à environ 120 grammes de fruits ou de légumes pour un adulte.

Les surgelés et conserves de fruits ou légumes au naturel et sans sucre ajouté conviennent également pour atteindre les 5 portions de fruits et légumes par jour.

Légumes / fruits pour 120 g consommables (sans peau)	**Unités**
Pomme	1
Poire	1
Banane	1
Kiwi	1-2
Orange	1
Fraise	5-7
Carotte	1-2
Concombre	⅓
Chou-fleur	¼
Tomate	1-2
Courgette	¾ - 1
Aubergine	½

Consignes

Prévoir à l'avance
Prévoir deux grands bols (un pour les légumes et un pour les fruits) et du cellophane.

Vérifier le matériel nécessaire (livré et en possession de la pharmacie) et acheter le matériel manquant.

Le matin
Préparer les fruits et les légumes et les disposer dans les deux bols prévus à cet effet. Recouvrir les récipients avec du cellophane. Déposer les deux bols remplis et une assiette vide sur la table.

En face de la clientèle
Demander au client de se servir un exemple d'une portion de fruits et d'une portion de légumes en prenant la bonne quantité selon lui pour que cela fasse une portion et poser sa portion dans l'assiette.

Discuter selon intérêt du client :

- La quantité adéquate d'une portion (environ 120 grammes)
- La place que cela représente dans l'assiette
- La saison et l'origine de l'aliment choisi, proposer une portion d'un aliment local et de saison
- Comment atteindre la recommandation de 5 par jour

Si présence d'un enfant, discuter de :

- L'importance de faire goûter à chaque repas chaque aliment aux enfants, même en toute petite quantité
- Faire des jeux avec les enfants en cuisinant, en préparant la sauce à salade, en faisant des décorations dans l'assiette, en faisant deviner les légumes présents dans la soupe, etc.

Distribuer la documentation selon l'intérêt du client.

Matériel

Matériel à acheter

Matériel livré
Fruits et légumes et éventuellement aliments pièges (pommes de terre, champignons, maïs en grains)
40 calendrier fruits et légumes de saisons

40 fourres « Ça marche ! »
40 flyers promotionnels
40 flyers verts

Matériel de la pharmacie
Deux grands bols
Cellophane
Planche et couteau pour préparer les fruits et légumes
Assiette
Balance

Plus d'infos en lien avec l'atelier

Site de la Société Suisse de Nutrition : www.sge-ssn.ch

Site de la campagne nationale « 5 par jour » : www.5amtag.ch

Demander conseil à un-e diététicien-ne diplômé-e (http://www.diet-div.ch/index.php/contact/liste-des-membres)

ATELIER 5

Ça marche avec mon podomètre !

Activité

Ça marche avec mon podomètre !

Objectif

Promouvoir une activité physique régulière et donner des astuces pour atteindre les recommandations.

Messages

Pratiquer une activité physique régulière c'est, avant tout, préserver ou améliorer son état de santé. Pour avoir un niveau favorable à la santé, il est recommandé :

- d'effectuer **10 000 pas par jour**
- ou de pratiquer au minimum 30 minutes d'activité physique 5 fois par semaine, entraînant un essoufflement léger pour les adultes
- au minimum 60 minutes d'activité physique par jour pour les enfants

L'activité physique peut être facilement intégrée à la vie de tous les jours.

Consignes

Prévoir à l'avance
Vérifier le matériel nécessaire (livré et en possession de la pharmacie) et acheter le matériel manquant.

Le matin

En face de la clientèle
Définir l'activité physique : celle-ci englobe la marche, la montée d'escaliers, etc.

Expliquer la notion des 10'000 pas par jour et donner différents trucs et astuces pour intégrer l'activité physique au quotidien :

- S'arrêter un arrêt de bus avant celui prévu et faire le reste du chemin à pied
- Préférer les escaliers à l'ascenseur ou s'arrêter un étage avant et monter le dernier à pied
- Pour les parents, associer loisirs avec les activités en plein air
- Pour les enfants, proposer des idées de jeu physique (jeux d'équipe, de ballon, corde à sauter, etc.)

Présenter ce qu'est un podomètre

Proposer au client de faire un essai avec le podomètre, avec une pièce d'identité en caution.

Possibilité de vendre le podomètre au prix de 20 CHF.

Distribuer la documentation selon l'intérêt du client.

Matériel

Matériel à acheter

Matériel livré
5 podomètres

40 modes d'emploi infos et santé
40 flyers « Ça marche ! »
40 cartes Pédibus
40 flyers balades Pierre Corajoud

40 fourres « Ça marche ! »
40 flyers promotionnels
40 flyers verts
1 enveloppe pré-adressée pour le retour des podomètres

Matériel de la pharmacie

Remarques

En cas d'intérêt de la part du client, les podomètres peuvent être vendus au prix de 20 CHF / pièce. A la fin de l'action, les podomètres restants doivent être retournés au programme « Ça marche ! » à l'aide de l'enveloppe pré-adressée. Sinon, ceux-ci seront facturés à la pharmacie.